



# Master (M2) mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence



## Rythme

### Rythme

- Temps plein
- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

### Modalités

- Présentiel

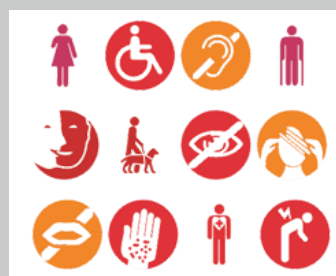
## Renseignements

<https://tsm-education.fr/formations/masters/banque-finance-et-assurance/parcours-conseiller-patrimonial-agence-m2>

m2.  
conseillerpatrimonialagence@tsm-e

Admission  
<https://tsm-education.fr/formations/masters/banque-finance-et-assurance/parcours-conseiller-patrimonial-agence-m2?tab=admission>

## Portail Handicap



<https://www.ut-capitole.fr/handicap>

## Infos générales

### Durée de la formation

1 an

### Lieu(x) de la formation

Toulouse (campus UT  
Capitole);Toulouse

### Langues d'enseignement



Français

### Accessible en

- Formation en alternance
- Formation en apprentissage

## / Présentation

**Le Master 2 parcours-type Conseiller Patrimonial Agence a pour objectif de former de nouveaux collaborateurs rapidement opérationnels sur les postes de Conseiller Patrimonial Agence.**

Cette formation apporte un bon niveau de connaissances économiques, bancaires et financières favorisant l'orientation vers la Banque Privée et les fonctions de Conseil en Gestion de Patrimoine dans la banque, l'assurance ou en tant que Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI).

### Enjeux

### Lieux

Toulouse (campus UT Capitole);Toulouse

### Responsable(s) de la formation

- M. CEDRIC PALLUEL
- M. SEBASTIEN POUGET

Lindo MENDES, Délégué Régional de l'ESBanque (Ecole Supérieure de la Banque)

### Partenariats

### Établissements

Le Master 2 parcours-type Conseiller Patrimonial Agence est propose dans le cadre d'un partenariat entre TSM et le [l'ESBanque](#) (Ecole Supérieure de la Banque).

## / Admission

### Pré-requis

### Niveau(x) de recrutement

Bac + 4

## Candidature

### Modalités de candidature

Retrouvez toutes les informations (dates et procédures) sur les candidatures au [Master \(M2\) mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence](#) sur le site de Toulouse School of Management.

## / Programme

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants chercheurs et de professionnels.

La formation est structurée en blocs de compétences :

### SEMESTRE 3

#### **Bloc 1 - Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés**

Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation

- Ingénierie financière de l'entreprise
- Gestion de patrimoine
- Fiscalité du patrimoine
- Gestion d'actifs

#### **Bloc 2 - Contribuer à la transformation en contexte professionnel**

Respecter les principes d'éthique, de déontologie, et de responsabilité environnementale

- Finance durable et responsabilité sociale et environnementale

#### **Bloc 3 - Elaborer une vision stratégique dans un établissement bancaire et financier**

Appréhender les évolutions de son environnement et anticiper les transformations et innovations possibles afin de mieux piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique

- Finance internationale et nouveaux modes de financement

#### **Bloc 4 - Mettre en oeuvre des règles, des normes et des démarches qualité en gestion bancaire, financière et patrimoniale**

Appliquer et respecter des règles et des normes liées aux activités bancaires, financières et patrimoniales

- Supervision et réglementation bancaire et financière
- Analyse financière de la banque et gestion des risques

#### **Bloc 5 - Développer une culture managériale et organisationnelle**

Animer et fédérer des collectifs, développer son relationnel et son leadership dans un souci de service rendu à sa clientèle

- Les nouvelles pratiques managériales des banques

#### **Bloc 5 - Accompagner les comportements et postures au travail**

Mettre en oeuvre une démarche relationnelle adaptée à une clientèle patrimoniale

- Prendre en charge le client "bonne gamme"
- Préparer l'entretien de découverte

- Découvrir le client et sa situation par l'approche globale

## **SEMESTRE 4**

### **Bloc 7 - Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés**

Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de la clientèle bancaire "bonne gamme"

- Etablir les préconisations adaptées aux objectifs à la situation du client
- Expliquer au client les impacts des préconisations sur sa situation personnelle

### **Bloc 8 - Contribuer à la transformation en contexte professionnel**

Gérer des contextes professionnels complexes nécessitant des approches stratégiques nouvelles. Conduire un projet dans le secteur bancaire et financier pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif

- Mémoire professionnel

### **Bloc 9 - Elaborer une vision stratégique dans un établissement bancaire et financier**

Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale "bonne gamme" dans un établissement

- Concrétiser les propositions faites aux clients "bonne gamme"
- Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte à sa hiérarchie
- S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client

### **Bloc 10 - Accompagner les comportements et postures au travail**

Piloter son projet de développement professionnel

- Réussir son entretien dans le cadre d'une recherche d'emploi
- Bilan professionnel et évaluation de la période en entreprise

## **Rythme**

### **Alternance**

4 semaines formation / 4 semaines entreprise

## **Évaluation**

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

Pour une formation en présentiel, l'enseignement est adapté au nombre d'étudiants admis en Master. A côté des enseignements théoriques dispensés par les enseignants, l'intervention de professionnels permet une approche pratique et concrète des thématiques étudiées. L'étudiant a également un accès libre aux diverses ressources universitaires : salles informatiques, laboratoires de langues ou service commun de la documentation.

Consultez les [modalités de contrôle des connaissances et des compétences \(MCCC\) de la formation](#).

## / Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 5

### Fiche RNCP

[34034](#)

### Débouchés professionnels

#### Secteurs d'activité ou type d'emploi

Cette formation permet l'accès au poste de **Conseiller Patrimonial Agence** : gérer, conseiller et développer la clientèle de particuliers "bonne gamme".

Elle permet également d'acquérir des compétences favorisant l'orientation future vers des **fonctions managériales**.

#### Secteurs d'activité ou type d'emploi

Économie et Finance;Banque;Finance;Assurance